

IBM Latin America

ENTREVISTA EXCLUSIVA

UNA PERUANA QUE TRIUNFA EN BRASIL

Claudia Palacios

*Directora de RRHH
Américas*

Una trayectoria
ejecutiva que
impulsa la
integración
empresarial
Perú-Brasil desde la
alta dirección y la
gestión del talento
en entornos
multinacionales.

ARBITRAJE INTERNACIONAL

Marco jurídico sólido y
cooperación
estratégica para
fortalecer los negocios
Perú-Brasil.

IA ARTIFICIAL CORPORATIVA

Agentes inteligentes
como motor de
eficiencia y ventaja
competitiva sostenible.

PERÚ - BRASIL 2026

Comercio bilateral,
inversión estratégica e
integración en
expansión.





CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

N. °9 - Marzo 2026

CAMBRAPER - La Revista

© Cámara de Comercio Brasil Perú

Endereço Sao Paulo Brasil: Al Ministro Rocha Azevedo,
912 – E 37 Cerqueira Cesar VL America CEP 01410-002

Lima, Perú: Edificio Lima Central Tower, Av.
El Derby N° 254, Oficina 1404 – Surco

www.camarabrape.org

Edición, diagramación y comercialización:
Red Internacional de Negocios S.AC.

JUNTA DIRECTIVA 2026

PRESIDENTE

Rafael Torres Morales - Grupo TYTL

VICEPRESIDENTE

Lilian Schiavo - OBME (Organizacion de Mujeres
Empresarias en Brasil)

DIRECTORES EJECUTIVOS

Marcel Daltro - Nelson Wilians

Eilor de Almeida Marigo - SMP Brazil

Marcelo Ricomini - Ricomini ADV

DIRECTOR EJECUTIVO CÁMARA DE COMERCIO BRASIL PERU (sede Perú)

Percy Sanchez

Consejo de Promoción de Comercio e Inversiones de CAMBRAPER (sede Perú):

Luis Torres Paz

Carlos Penny-Bidegara

Vicky Cruz Tantapoma

DIRECTOR DE NUEVOS NEGOCIOS

Martin Matta

GERENTE DE COMERCIO EXTERIOR

Luis Silva Olivera

COMITÉS CAMBRAPER

Miguel Honores: Comité de Infraestructura

Violeta Valenzuela: Comité de Sostenibilidad

Carlos Vargas: Comité de Fiscalidad Internacional

Frank Rodriguez: Comité de Supply Chain

Bruno Vega: Comité Legal

Juan Musso: Comité de Compliance





7

EDITORIAL

8

SECTOR JURÍDICO

Arbitraje especializado e integración comercial Perú-Brasil

Autora: Milagros Miguel Llacza, Abogada Especializada En Derecho Portuario Y Mecanismos Alternativos De Solución De Controversias.

11

SECTOR JURÍDICO

La importancia del Arbitraje en los negocios entre Perú y Brasil

Augusto Barros De Figueiredo, Director Ejecutivo Del Centro De Arbitraje De La CAM CCBP

14

SECTOR TECNOLOGÍA

¿Por qué usar Agentes I.A.?

Andrés Acosta, CEO de Aura Systems, miembro del Harvard Business Review Board, socio fundador de la Asociación Peruana de Blockchain y vicepresidente de la Comisión de Tecnología de la Cámara de Comercio Perú-Brasil.

16

ENTREVISTA. LIDERAZGO, PROPÓSITO Y CRECIMIENTO PERSONAL DESDE SAO PAULO

Claudia Palacios Silva Santisteban,

Directora Regional de Recursos Humanos en IBM Latinoamérica

19

SECTOR LOGÍSTICA Y COMERCIO INTERNACIONAL

Del Centro Geodésico De América Del Sur al Pacífico

Athena Campos Duarte, Abogada Y Coordinadora De La Oficina Nelson Wilians Abogados



21

NOTICIA DE INTERÉS

Importancia estratégica del Eje Multimodal Norte para El Perú Y Brasil

24

SECTOR EMPRESARIAL

Liderazgo Femenino. Una decisión estratégica Para La internacionalización

Lilian Schiavo, Presidenta del Comité de Liderazgo Femenino E Internacionalización – CAMBRAPER

26

ENTREVISTA. PERÚ INDUSTRIAL 2026. Energía, logística e integración empresarial entre Perú y Brasil

Carlos Nieto,

Gerente General de MKTBS y organizador de Perú Industrial 2026

29

SECTOR COMERCIO EXTERIOR

Brasil 2026. Las Ferias Internacionales Clave Entre Marzo Y Junio

32

ENTREVISTA A VOCES CLAVE PARA LA INTEGRACIÓN PERÚ – BRASIL:

- Carlos Posada Ugaz, Director Institucional de la Cámara de Comercio de Lima – CCL.
- César Manuel Quispe Luján, Ministro de la Producción del Perú.
- Gerardo Arturo López Gonzales, Ministro de Economía y Finanzas del Perú– MEF
- Juan del Carmen Haro Muñoz, Viceministro de Gobernanza Territorial de la Presidencia del Consejo de Ministros del Perú
- Luis del Carpio Castro, Presidente Ejecutivo de ProInversión

39

EVENTO CAMBRAPER

Conectividad Logística Perú–Brasil. Una Agenda Estratégica Hacia El Asia-Pacífico



40

EVENTO CAMBRAPER

Perú presenta en São Paulo un Portafolio de Infraestructura Por Más de Us\$ 40 Mil Millones

41

EVENTO CAMBRAPER

Brasil Impulsa nuevas oportunidades comerciales con Rueda De Negocios virtual internacional

42

EVENTO CAMBRAPER

Diálogo Empresarial y Análisis Económico marcaron el Desayuno Cambraper en Lima

43

EVENTO CAMBRAPER

Logística segura y sostenible. El valor estratégico de la Certificación Basc

46

NUEVOS ASOCIADOS

47

PRÓXIMOS EVENTOS



*Simplificando tu
expansión
internacional.*

Ofrecemos soluciones integradas para la expansión internacional centradas en la eficiencia, el cumplimiento normativo y la proximidad humana, lo que garantiza que tu empresa crezca con seguridad, menos burocracia y más rapidez.

Presencia Local

- En América: Brasil, Canadá, Chile, Colombia, Costa Rica, Ecuador, México, Perú y Uruguay.
- Asia: Hong Kong.

Soluciones Integrales

- Employer of Record (EOR);
- Outsourcing de nómina;
- Reclutamiento;
- Desarrollo de negocios internacionales.

Alcance Global

- Latinoamérica;
- Asia;
- África;
- Europa.



info@intermediano.com | intermediano.com | +1514-907-5393 | (+55) 21 96897-1176 | recruitment.intermediano.com



CONECTANDO EMPRESAS CON EL MERCADO BRASILEÑO

*Consultoría estratégica para expandir operaciones
y desarrollar negocios en Brasil*

www.liraconsultants.com | info@liraconsultants.com | +51 1 234 5678 | Lima • São Paulo

EDITORIAL

REVISTA CAMBRAPER - EDICIÓN N°9



**Rafael
Torres Morales**

Presidente de la
CAMBRAPER

Con gran satisfacción presentamos la novena edición de la Revista CAMBRAPER, una publicación que, desde su creación, ha buscado consolidarse como un espacio especializado de análisis, reflexión y difusión de las oportunidades de negocio e integración entre el Perú y el Brasil.

Al alcanzar esta nueva edición, reafirmamos el propósito que dio origen a esta iniciativa: contribuir activamente al fortalecimiento de los vínculos económicos, comerciales y empresariales entre ambos países. En estos dos años de trabajo institucional, la Cámara de Comercio Brasil-Perú ha venido posicionándose como un actor cada vez más relevante en la promoción de espacios de diálogo, cooperación e intercambio entre los sectores público, privado y académico.

A través de encuentros empresariales, foros especializados, misiones institucionales, espacios académicos y actividades de networking, buscamos generar puentes concretos que faciliten nuevas oportunidades de inversión, comercio y cooperación bilateral.

Esta revista es parte de ese esfuerzo. Más que una publicación institucional, representa una plataforma de visibilidad y conocimiento que permite destacar iniciativas, proyectos y experiencias que contribuyen a una mayor integración entre nuestras economías.

Desde CAMBRAPER seguimos convencidos de que el fortalecimiento de la relación Perú-Brasil pasa necesariamente por la construcción de espacios de encuentro, conocimiento y confianza empresarial.

Con esta novena edición renovamos nuestro compromiso de continuar promoviendo iniciativas que acerquen aún más a nuestras comunidades empresariales y que contribuyan al desarrollo conjunto de nuestros países.

ARBITRAJE ESPECIALIZADO E INTEGRACIÓN COMERCIAL PERÚ–BRASIL: DESAFÍOS Y OPORTUNIDADES



MILAGROS MIGUEL LLACZA

Abogada especializada en derecho portuario y mecanismos alternativos de solución de controversias.

La integración comercial entre Perú y Brasil ha adquirido una relevancia estratégica creciente en los últimos años, impulsada por el crecimiento del comercio bilateral y el interés compartido en desarrollar corredores logísticos que fortalezcan la conectividad regional. Esta dinámica se inserta, además, en un proceso más amplio de relanzamiento de la relación bilateral, caracterizado por la intensificación del diálogo político, la cooperación fronteriza y el impulso a iniciativas de integración física y logística, en un contexto de creciente interés público y empresarial por profundizar la integración regional entre ambos países. (Acurio Traverso, 2025)

En este contexto, el debate público y empresarial suele concentrarse en el desarrollo de infraestructura física, inversiones y la optimización de variables operativas, tales como los tiempos de tránsito y los costos asociados tiempos de tránsito. Sin embargo, existe un componente menos visible, pero igualmente determinante, que acompaña estos procesos: la

infraestructura jurídica que permite gestionar de manera eficiente los conflictos derivados del comercio y la logística. Dentro de ella, el arbitraje especializado en materia marítima y

***“El arbitraje
especializado es clave
para resolver
controversias en el
sector marítimo y
portuario.”***

portuaria cumple un rol cada vez más relevante, en la medida en que ofrece mecanismos técnicamente adecuados para resolver controversias propias de un sector altamente especializado y regulado.

La creciente interconexión logística entre ambos países no es solo una proyección futura, sino que empieza a materializarse en hitos operativos concretos. Un ejemplo reciente es la llegada de un primer lote de torta de soya proveniente del estado de Roraima (Brasil) al puerto de Yurimaguas–Nueva

Reforma (Perú), a través del Eje Amazónico Norte, lo que constituye un primer ejercicio exitoso de transporte multimodal en la Amazonía peruano-brasileña. Este hito evidencia el potencial de los corredores amazónicos para articular flujos comerciales binacionales y confirma que la integración logística avanza hacia esquemas cada vez más complejos, donde confluyen infraestructura portuaria, transporte fluvial y coordinación público-privada. (APAM Perú, 2026)

El dinamismo del comercio exterior peruano, canalizado en gran medida a través de sus puertos, ha generado un entorno operativo más intenso y complejo. (APAM Perú, 2026) El aumento del movimiento de carga, la participación de múltiples actores y la creciente internacionalización de las operaciones incrementan inevitablemente la probabilidad de controversias, las cuales no se limitan al transporte de mercancías, sino que comprenden, entre otros, la prestación de servicios portuarios, procesos logísticos asociados y la interacción de

“La integración comercial entre Perú y Brasil requiere no solo infraestructura logística, sino también mecanismos jurídicos eficientes que brinden seguridad a las operaciones y a los actores del comercio bilateral.”

los distintos agentes que conforman la cadena. En este contexto, la solución de las controversias adquiere especial relevancia, pues impacta directamente en la eficiencia del sistema sustentado en estándares técnicos y obligaciones operativas complejas que no siempre encuentran una respuesta eficiente en los procesos judiciales tradicionales. Adicionalmente, la falta de especialización, la duración de los procesos y la rigidez procedimental pueden convertir una controversia puntual en un factor de ineficiencia estructural. Frente a ello, el arbitraje especializado se presenta como una herramienta funcionalmente alineada con las necesidades del sector.

El valor del arbitraje especializado no radica únicamente en ser una alternativa al proceso judicial, su principal fortaleza es la posibilidad de contar con decisores que comprenden la lógica del comercio marítimo y/o fluvial; así como, la gestión portuaria, sus riesgos y sus dinámicas operativas. La especialización de los árbitros permite abordar los conflictos con un enfoque técnico y contextualizado, reduciendo la incertidumbre y ofreciendo soluciones

más cercanas a la realidad del negocio. A ello se suman ventajas como la mayor celeridad, la confidencialidad y la flexibilidad procedimental, elementos especialmente valorados por los operadores del comercio internacional.

Pese a estas ventajas, el arbitraje marítimo y portuario ha enfrentado históricamente desafíos institucionales en América Latina. La escasez de foros especializados y la limitada formación en estos ámbitos han llevado a que muchas controversias se canalicen por vías poco eficientes para un sector dinámico y altamente técnico. En este contexto, la consolidación del arbitraje especializado no depende únicamente de la existencia de marcos normativos habilitantes, sino de decisiones de política pública orientadas a fortalecer la gobernanza del comercio y la logística.

En el caso peruano, el creciente desarrollo del sistema portuario ha impulsado una aproximación distinta desde la política pública. Como parte de este enfoque, el Estado ha optado por promover el uso de medios alternativos de solución de controversias especializados en el ámbito marítimo y

portuario, no solo como mecanismos de resolución de conflictos, sino como herramientas de gobernanza sectorial. En ese marco, la Autoridad Portuaria Nacional, en su calidad de ente rector del sistema portuario, ha implementado centros de conciliación y arbitraje especializados, orientados a atender controversias propias de la actividad marítima y portuaria y a contribuir a una gestión más técnica, oportuna y previsible de los conflictos del sector.

Sin embargo, este avance institucional no agota los desafíos existentes. La consolidación efectiva de estos mecanismos exige ir más allá de su sola creación. Resulta necesario generar confianza entre los operadores económicos, fortalecer la formación especializada de conciliadores y árbitros en materia marítima y portuaria. Asimismo, persisten retos vinculados a la cultura de prevención de conflictos, al diseño adecuado de cláusulas contractuales y a la integración de estos foros en las prácticas habituales del comercio internacional.



Para la relación comercial Perú–Brasil, estos desafíos adquieren una relevancia particular. Los corredores logísticos en desarrollo y el aumento del intercambio comercial requieren no solo infraestructura física, sino también mecanismos que reduzcan fricciones y ofrezcan seguridad jurídica a los actores involucrados. La resolución eficiente de controversias comerciales y operativas contribuye a mejorar la competitividad, reducir costos logísticos y fortalecer la confianza entre las empresas de ambos países.

La consolidación de la integración comercial entre Perú y Brasil dependerá, en buena medida, de la capacidad de acompañar el crecimiento del comercio con instituciones sólidas, prácticas especializadas y una visión de largo plazo en la gestión de conflictos. En ese camino, el arbitraje marítimo y portuario representa una oportunidad concreta para avanzar hacia una integración más madura, eficiente y sostenible, donde la infraestructura jurídica acompañe —y no limite— el desarrollo del comercio bilateral.

Referencias

Acurio Traverso, R. F. (2025). Las relaciones entre el Perú y el Brasil. Evoluciones recientes y perspectivas de futuro. *Agenda Internacional*, 32(44), 77–94. Obtenido de <https://doi.org/10.18800/agenda.2024.01.004>

APAM Perú, A. P. (27 de enero de 2026). Asociación Peruana de Agentes Marítimos. Obtenido de Del muelle al crecimiento: El potencial económico de los puertos peruanos: <https://apam-peru.com/del-muelle-a-l-crecimiento-el-potencial-economico-de-los-puertos-peruanos-informe/>

APAM Perú, A. P. (5 de febrero de 2026). Asociación Peruana de Agentes Marítimos. Obtenido de Eje Amazónico Norte : Primer Hito Multimodal Perú-Brasil: <https://apam-peru.com/eje-amazonico-norte-primer-hito-multimodal-peru-brasil/>

“El crecimiento del comercio exterior y el aumento del movimiento de carga incrementan la complejidad de las operaciones logísticas y la necesidad de mecanismos especializados para resolver controversias de manera eficiente.”



LA IMPORTANCIA DEL ARBITRAJE EN LOS NEGOCIOS ENTRE PERÚ Y BRASIL

Y EL VALOR DEL ACUERDO DE COOPERACIÓN ENTRE EL CAM CCBP Y EL CBMA



AUGUSTO BARROS DE FIGUEIREDO

Director Ejecutivo del Centro de Arbitraje de la CAM CCBP

Perú y Brasil comparten algo más que frontera y afinidad cultural: comparten una visión empresarial orientada al futuro. Los flujos

al futuro. Los flujos comerciales y las inversiones cruzadas se han intensificado en los últimos años, impulsados por sectores como energía, minería, infraestructura, tecnología y agronegocios.

Cuando las empresas peruanas y brasileñas hacen negocios juntas, se genera un espacio de crecimiento, innovación y confianza mutua. Cada contrato —sea una compraventa, una alianza estratégica o un proyecto de infraestructura— representa una oportunidad de desarrollo, pero también un desafío: ¿cómo asegurar que los posibles desacuerdos se resuelvan con rapidez, imparcialidad y profesionalismo?

La agilidad del mundo de los negocios exige la misma agilidad en la solución de las disputas que surgen a lo largo de la relación comercial. Por ello, desde hace

décadas, los métodos alternativos de resolución de disputas han sido la respuesta más eficaz, al ofrecer mecanismos que brindan seguridad jurídica y mantienen la continuidad de

“Cuando las empresas peruanas y brasileñas hacen negocios juntas, se genera un espacio de crecimiento, innovación y confianza mutua.”

los negocios. En lugar de litigar por años, las partes confían sus controversias a profesionales independientes y especializados, que las orientan hacia una solución negociada o las deciden de forma definitiva.

En este contexto, contar con

instituciones arbitrales sólidas y coordinadas es fundamental. La previsibilidad y la confianza son el cimiento sobre el que se construyen negocios sostenibles, y el acuerdo celebrado entre el Centro de Arbitraje y Mediación de la Cámara de Comercio Brasil-Perú (CAM CCBP) y el Centro Brasileiro de Mediação e Arbitragem (CBMA) se presenta como una alianza estratégica para fortalecer el ambiente jurídico de solución de controversias en la región.

Conscientes de esa necesidad, ambos centros firmaron un acuerdo de cooperación institucional que refuerza la relación entre los dos países en materia de resolución alternativa de disputas. De un lado, un centro joven con gran potencial de crecimiento; del otro, una institución de referencia no solo en arbitraje, sino también en mediación y dispute boards. Se trata de un acuerdo que no es solo un documento, sino una herramienta práctica de integración empresarial y jurídica, cuyos principales beneficios incluyen:

BENEFICIOS PRINCIPALES

- Intercambio de experiencias y mejores prácticas - Las instituciones comparten metodologías, reglamentos y criterios de eficiencia procesal, garantizando estándares de calidad homogéneos y modernos.
- Capacitación conjunta - Se organizan actividades académicas, seminarios y talleres dirigidos a empresarios, abogados y árbitros, fortaleciendo la cultura arbitral en la región.
- Promoción de arbitrajes bilaterales - Los contratos que vinculan empresas de ambos países pueden beneficiarse de una cláusula que remita al CAM CCBP o al CBMA, con plena confianza en la profesionalidad de sus árbitros y equipos técnicos.
- Red ampliada de profesionales y árbitros - Se incrementa la disponibilidad de expertos en sectores diversos, con conocimiento del derecho brasileño y del peruano, y con experiencia en contratos internacionales.
- Mayor confianza institucional.
- La cooperación refuerza la credibilidad del arbitraje como un espacio neutral, técnico y transparente para resolver controversias transfronterizas.

Mirando hacia el futuro

El CAM CCBP es una organización dedicada a fomentar y fortalecer las relaciones comerciales entre Brasil y Perú. Su misión es promover un intercambio económico sólido y sostenible, facilitando oportunidades de crecimiento y desarrollo de negocios en ambos países, y ofreciendo a la comunidad empresarial un servicio ágil, confiable y adaptado a las realidades del comercio bilateral.

El acuerdo con el CBMA refuerza esta visión al permitir que los usuarios de ambos países accedan a una plataforma arbitral moderna, con profesionales de primer nivel, una gobernanza ejemplar y procedimientos claros, digitales y eficientes.

El desafío ahora es consolidar esta cooperación en hechos concretos: más arbitrajes bilaterales, más capacitación, más prevención de conflictos y una mayor difusión entre los empresarios. Cada caso resuelto con eficiencia representa una señal de madurez institucional y un paso firme hacia una relación económica más sólida entre Perú y Brasil.



“EXPERIENCIA JURÍDICA QUE IMPULSA DECISIONES EMPRESARIALES”

Acompañamos a su empresa con asesoramiento integral de excelencia, anticipando riesgos y optimizando oportunidades en un entorno global competitivo.



Teléfono: (+51-1) 618-1515

Email: contacto@tytl.com.pe | Web: www.tytl.com.pe

COMPROMISO. ESTRATEGIA. EXCELENCIA

RIN
RED INTERNACIONAL
DE NEGOCIOS



“Conectando empresarios, mercados y oportunidades en el mundo.”

Una plataforma internacional para
generar alianzas estratégicas
y expandir negocios.



Presencia
en 20+
países



Más de 100
brokers y agentes
internacionales



Plataforma global
de networking
empresarial

¿POR QUÉ USAR AGENTES I.A.?



ANDRÉS ACOSTA CHAVEZ

CEO de Aura Systems, miembro del Harvard Business Review Board, socio fundador de la Asociación Peruana de Blockchain y vicepresidente de la Comisión de Tecnología de la Cámara de Comercio Perú-Brasil.

Imagina a tu equipo aprovechando al máximo su tiempo mientras agentes de inteligencia artificial asumen tareas operativas, analizan información o gestionan

procesos de forma autónoma. Esta colaboración entre personas y tecnología no solo optimiza los recursos, sino que impulsa la creatividad, la toma de decisiones estratégicas y la capacidad de tu empresa para adaptarse a un entorno cada vez más dinámico y competitivo.

Pero ¿qué son los agentes de I.A.? ¿Y cómo pueden beneficiar a sus negocios?

Un agente de IA es software autónomo que percibe su entorno (datos, correos, tickets o interacciones), procesa la información mediante técnicas como el procesamiento del lenguaje natural y toma acciones inteligentes para alcanzar objetivos específicos, aprendiendo de cada experiencia para mejorar su rendimiento. Un ejemplo práctico es un chatbot de servicio al cliente: cuando un usuario envía una consulta, el agente

analiza el texto, identifica la intención del mensaje y genera una respuesta relevante, resolviendo problemas comunes de forma inmediata y adaptándose con el tiempo a patrones

“La clave no está en reaccionar ante cada avance tecnológico, sino en integrar la innovación desde un enfoque de valor.”

de uso reales. Esta capacidad de percepción, razonamiento y acción lo distingue, convirtiéndolo en un colaborador digital versátil.

Los agentes de IA están diseñados para ejecutar una amplia gama de tareas, desde la automatización básica hasta la

la resolución de problemas complejos, manejando actividades repetitivas, soporte al cliente, análisis de grandes conjuntos de datos, recomendaciones personalizadas e incluso asistencia en procesos de toma de decisiones. Un agente observa lo que ocurre en tu negocio (datos, correos, tickets, indicadores), interpreta esa información y decide qué acción tomar para cumplir un objetivo concreto, como resolver una incidencia o actualizar un reporte.

Entienden contexto, se adaptan a cambios y trabajan con información estructurada (tablas, sistemas) o no estructurada (emails, chats), descomponiendo tareas en subtareas, planificando su ejecución y conectándose con tus herramientas internas.



Los agentes de IA transforman operaciones clave en múltiples sectores al optimizar procesos con precisión y adaptabilidad.

- **Logística y cadena de suministro:** Predicen la demanda, gestionan inventarios para evitar excesos o faltantes, y seleccionan rutas de envío eficientes, lo que reduce costos, acelera entregas y asegura una operación fluida.
- **Gestión de inventarios:** Analizan patrones de consumo para optimizar niveles de stock, minimizando costos de almacenamiento y mejorando la rotación de productos en retail o manufactura.
- **Recursos humanos:** Filtran currículums, clasifican candidatos, realizan entrevistas iniciales y evalúan compromiso de empleados, agilizando reclutamiento y retención de talento para equipos más eficientes.

Casos prácticos reales

Estos agentes ya generan resultados medibles en empresas líderes. En logística, DHL usa agentes IA para optimizar rutas de flotas, rastrear envíos y rerutear en tiempo real, reduciendo tiempos de entrega y consumo de combustible. Para inventarios, Amazon implementó Sequoia, un sistema que ajusta stock dinámicamente con robótica y visión computarizada, cortando el tiempo de procesamiento de pedidos en 25% y minimizando faltantes. En recursos humanos, Unilever procesa 1.8 millones de aplicaciones anuales con agentes que evalúan candidatos vía tests gamificados y machine learning, acelerando reclutamiento y mejorando la calidad de contrataciones.

Los agentes de IA deben entenderse como un paso más dentro de una transformación digital. Más que centrarse en adoptar lo último, las empresas deben analizar con criterio estratégico en qué procesos de sus negocios les va a ser de utilidad. La clave no está en reaccionar ante cada avance, sino en integrar la innovación desde un enfoque de valor.

Estos destacan por impulsar la eficiencia operativa, reducir costos y potenciar la innovación al liberar al talento humano de tareas rutinarias, como demuestran DHL, Amazon y Unilever. Sin embargo, su implementación exige priorizar ciberseguridad y la gobernanza para minimizar riesgos como brechas o manipulaciones de los datos. Adoptar los agentes I.A. posiciona a las empresas no solo como competitivas, sino como protagonistas en sus sectores.





LIDERAZGO, PROPÓSITO Y CRECIMIENTO PERSONAL DESDE SAO PAULO

**ENTREVISTA A CLAUDIA PALACIOS
SILVA SANTISTEBAN**

Directora Regional de Recursos Humanos de IBM
Latinoamérica



Claudia, eres una profesional peruana que hoy lidera, desde São Paulo, la dirección regional de Recursos Humanos de IBM. Tu trayectoria inspira tanto a jóvenes profesionales como a líderes consolidados. Gracias por acompañarnos.

¿Cómo describirías tu proceso de crecimiento personal y profesional?

Un camino de aprendizaje constante, marcado por personas generosas que compartieron conocimientos y experiencias. De todos y todo se aprende. Intento no dejarme llevar por preconceptos y entender otros puntos de vista, para decidir qué incorporar en mi vida. Profesionalmente, llevo más de 20 años en IBM, una empresa que me sigue desafiando y enseñando, especialmente hoy con esta experiencia viviendo en Brasil.

¿Hubo un momento clave que marcó un antes y un después en tu carrera?

Mi primera experiencia gerencial. Antes, los resultados dependían

principalmente de mí. Al liderar equipos entendí que el rol no es decir qué hacer, sino habilitar, desarrollar e inspirar a otros. Los resultados siguen siendo importantes, pero el cómo se logran es lo que da sostenibilidad, crecimiento para todos y da forma a la cultura.

¿Qué aprendizajes te dejó trabajar en contextos de alta exigencia?

En organizaciones muy estructuradas es fácil repetir lo que ya funcionó, pero el verdadero valor está en atreverse a proponer miradas distintas para transformar. Defender lo que considero correcto para las personas y la organización, con transparencia y autenticidad, ha sido clave para seguir creciendo, aun equivocándome en el camino.

Familia y equilibrio

¿Qué rol ha tenido tu familia en tu carrera?

Fundamental. Siempre fui clara en que mi carrera era importante para mí y mi

esposo me apoyó plenamente. Vivir en Brasil fue una decisión familiar asumida como un proyecto común de los tres, de mi esposo, mi hija y mío. Estoy muy orgullosa de lo que los tres hemos logrado y de cómo cada uno creció con esta experiencia. Nos apoyamos mutua y constantemente.

¿Cómo equilibras la vida profesional y familiar?

El equilibrio no es parejo y depende del momento. A veces la familia debe estar primero y otras el trabajo exige más. La flexibilidad ayuda mucho. Buscamos calidad más que cantidad en el tiempo juntos y madurez para entender las responsabilidades de cada uno, aprovechando al máximo los momentos compartidos.

La experiencia de ser expatriada

¿Cómo ha sido vivir y trabajar en São Paulo?

Un regalo de mi carrera. Cada cultura te obliga a observar, adaptarte y aprender. La diversidad te vuelve más abierta, te conecta y enseña a valorar tus raíces, y potencia lo que puedes llegar a ser como persona y profesional.

¿Qué diferencias entre Perú y Brasil te han marcado más?

El tamaño y la escala de todo en Brasil, especialmente del mercado interno. El marco laboral es más sofisticado, complejo y altamente regulado. Aunque compartimos rasgos latinos, la historia es distinta y eso influye en el comportamiento. Brasil mira más para Europa. En mi entorno, el peruano vive apurado; Brasil enseña paciencia.

“La experiencia internacional te transforma: te obliga a adaptarte, aprender y valorar aún más tus propias raíces.”

El equilibrio entre ambos enfoques es una combinación bien interesante.

¿Qué consejo darías a quienes evalúan una experiencia internacional?

Que no lo duden si tienen la oportunidad. Es una aventura con días difíciles y maravillosos. Extrañar es parte del proceso, pero lo vivido y aprendido es invaluable. Te caes, te levantas y sigues; la experiencia deja una huella imborrable.

Retos, logros y metas

¿Cuáles han sido tus principales retos y logros?

El mayor reto es administrar bien el tiempo y priorizar lo importante sobre lo urgente. El logro más significativo ha sido que esta experiencia haya transformado a nuestra familia. Si regresáramos hoy, los tres diríamos que valió completamente la pena.

¿Cómo defines el éxito hoy?

Es exitosa la persona que vive feliz y lo irradia. La que dedica la mayor parte del tiempo a hacer lo que le apasiona, rodeada de personas que le suman y a las que suma, devolviendo más de lo que recibió.

El futuro de Recursos Humanos

¿Cómo ves el impacto de la tecnología y la IA en RR. HH.?

Es clave entender que para aplicar IA y obtener un retorno, se debe pensar en organización, habilidades, y rediseñar el flujo del trabajo. Desarrollar casos de uso relevantes. RR. HH. cumple un rol protagónico. En IBM hemos aprendido mucho aplicándola internamente, y ahora buscamos compartirlo con pares y otras organizaciones para ayudarlos en su propia jornada.

¿Qué oportunidades se abren para los profesionales de RR. HH.?

Son enormes. La IA no reemplazará al ser humano, pero quien la use tendrá ventaja. El mundo hoy es más complejo, menos predecible y más horizontal. La forma de trabajar y relacionarnos es diferente. Los profesionales en esta área tienen el desafío y la responsabilidad de liderar esa transformación con ética e

“El liderazgo no consiste en decir qué hacer, sino en habilitar, desarrollar e inspirar a otros para lograr resultados sostenibles.”

inclusión.

¿Qué habilidades serán clave en los próximos años?

Aprender constantemente, entender el negocio, comunicar bien, gestionar el cambio, crear entornos seguros, ser resilientes, y tener alfabetización tecnológica para diseñar experiencias y nuevas formas de trabajar.

¿Qué mensaje dejarías a mujeres y profesionales latinoamericanos?

Muchas barreras están dentro de nosotros mismos. Nunca vamos a estar 100% preparados. Atrévase, sean más vocales y visibles. No dejen que la opinión ajena los frene de hacer lo que consideran mejor y los hace felices. Sueñen en grande. Es mejor intentar y aprender, que estancarse por temor.



DEL CENTRO GEODÉSICO DE AMÉRICA DEL SUR AL PACÍFICO:

POR QUÉ MATO GROSSO ES PIEZA CLAVE EN LA INTEGRACIÓN DE BRASIL CON EL PERÚ



ATHENA CAMPOS DUARTE

Abogada y Coordinadora de la oficina Nelson Wilians Abogados

Brasil ha intensificado sus esfuerzos de integración económica con América del Sur, con especial atención al eje andino y al Pacífico. En este movimiento, la relación con el Perú adquiere relevancia estratégica por su conexión con el eje Asia-Pacífico y su reposicionamiento en el comercio internacional. Dentro de esta estrategia de integración, existe un factor determinante para la viabilidad económica y logística de estas iniciativas: el papel central de Mato Grosso como principal base productiva y generadora de carga de Brasil.

Ubicado en el centro geodésico de América del Sur, Mato Grosso ocupa una posición logística singular y desempeña un papel decisivo como elemento clave que convierte los corredores bioceánicos en proyectos económicamente viables.

El estado posee un PBI superior a R\$ 270 mil millones, se encuentra entre las economías que más crecen en el país y ha registrado una de las mayores tasas de crecimiento industrial de Brasil, con

una sólida base en el agronegocio. Mato Grosso es el mayor productor nacional de soja y maíz, líder en la producción de algodón y cuenta con uno de los mayores rodeos bovinos del mundo,

“La relación entre Mato Grosso y el Perú no es una apuesta futura, sino un proceso en marcha que exige decisiones estratégicas y planificación jurídica adecuada.”

representando cerca del 31% de la producción brasileña de granos, con cosechas superiores a 110 millones de toneladas anuales.

Esta escala productiva sostiene una elevada demanda logística, con gran capacidad de almacenamiento, fuerte

presencia de operadores privados y corredores de transporte en expansión. Es esta combinación de volumen, regularidad de oferta y estructura logística lo que convierte al estado en el principal ancla económica para los proyectos de integración bioceánica y para la conexión entre el Brasil productivo y los mercados asiáticos.

En este contexto, el Perú se consolida como socio complementario en la integración con el eje Asia-Pacífico. El país se ha afirmado como una de las economías más estables de América Latina, con previsibilidad macroeconómica y un entorno regulatorio claro, lo que ha sustentado su inserción en las cadenas globales de valor y su posicionamiento como puerta de entrada hacia Asia.

Para las empresas de Mato Grosso, especialmente de los sectores de agronegocio, alimentos e insumos, este contexto modifica la lógica tradicional de exportación. Instrumentos como el ACE-58, que garantiza arancel cero para gran parte de los productos brasileños, se suman a las ventajas logísticas

“Es la combinación entre volumen productivo, regularidad de oferta y estructura logística lo que convierte a Mato Grosso en el principal ancla económica de la integración bioceánica.”

asociadas al Puerto de Chancay, factor decisivo para operaciones sensibles al costo del flete. Este conjunto de factores hace que el estado sea altamente competitivo tanto para atender el mercado peruano como para utilizar el país como plataforma de acceso a Asia.

Al mismo tiempo, el Perú no debe ser visto únicamente como ruta. Se trata de un importador estructural de granos, aceites, proteínas, insumos agrícolas y alimentos procesados, con precios internos frecuentemente superiores a los valores internacionales. Esto crea oportunidades concretas para que las empresas de Mato Grosso capturen valor directamente en el mercado peruano.

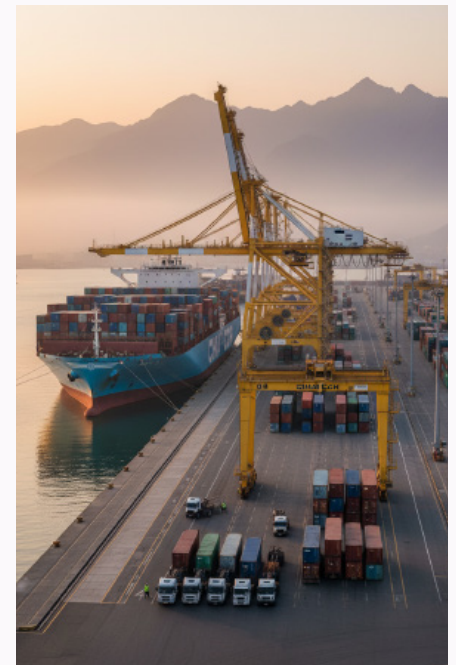
El sector de alimentos evidencia claramente esta integración en múltiples frentes. El crecimiento de la agroindustria, la pesca y el mercado de alimentos preparados en el Perú impulsa la demanda de materias primas y productos con mayor valor agregado. Eventos como Expoalimentaria reflejan este movimiento, conectando productores, industrias y compradores internacionales. La presencia del Gobierno del Estado de Mato Grosso con

stand propio en la feria demuestra que existe una estrategia institucional en marcha para posicionar al estado como socio relevante en la cadena alimentaria regional. Esta dinámica fortalece la gastronomía como activo económico e impulsa el turismo de negocios, ampliando el intercambio comercial, cultural e institucional entre Mato Grosso y el Perú.

La conectividad completa este escenario. La internacionalización del Aeropuerto de Cuiabá y su consolidación como hub regional amplían la integración aérea con países como Perú, Bolivia y Chile, facilitando misiones empresariales, circulación de ejecutivos, turismo de negocios y logística complementaria. Esta infraestructura refuerza el papel de Mato Grosso como punto de articulación entre producción, mercado y circulación internacional.

La relación entre Mato Grosso y el Perú, por lo tanto, no es una apuesta futura, sino un proceso ya en marcha que exige decisiones estratégicas. Transformar

este potencial en operaciones seguras requiere planificación jurídica, adecuada estructuración contractual y comprensión de las normas que rigen el comercio internacional, las inversiones y las cadenas transnacionales. Es en este punto donde la asesoría especializada se vuelve esencial, conectando visión estratégica con ejecución, para que las empresas del estado ocupen posiciones relevantes en este nuevo eje de integración sudamericana.



IMPORTANCIA ESTRATÉGICA DEL EJE MULTIMODAL NORTE PARA EL PERÚ Y BRASIL

El Eje Multimodal Norte, conformado por las infraestructuras concesionadas: puerto de Paita, carretera IIRSA Norte, puerto de Yurimaguas y la futura **Hidrovía Amazónica**, constituye hoy uno de los proyectos de integración física más relevantes para Sudamérica.

Su importancia no solo radica en conectar de manera eficiente la costa norte peruana con la Amazonía y con **Manaos**, sino en habilitar un **corredor logístico continuo, competitivo y sostenible**, alineado con las **Rutas de Integración Sudamericana** impulsadas

por Brasil. Este eje permite transformar la geografía económica y social del norte peruano y del occidente brasileño, convirtiéndose en una plataforma estratégica para el comercio internacional, el desarrollo de los pueblos y la articulación transfronteriza.

La carretera IIRSA Norte es la columna vertebral del corredor. Este proyecto vial conecta el puerto de **Paita** con **Yurimaguas**, atravesando las regiones de Piura, Lambayeque, Cajamarca, Amazonas, San Martín y Loreto. Desde Yurimaguas, el eje continúa mediante

navegación fluvial hacia **Iquitos** y, posteriormente, hacia **Manaos** a través del Amazonas. PROMPERÚ describe esta ruta como un **“corredor logístico de integración regional”** que articula la costa, sierra y selva del Perú con la economía brasileña, facilitando el acceso a mercados internacionales por el Pacífico, contribuyendo a la modernización logística del territorio y al desarrollo socio - económico regional.

La consolidación del eje tomó un impulso histórico en febrero de 2026, cuando ProInversión confirmó la realización del **primer transporte multimodal Perú-Brasil**, con la llegada al puerto de Yurimaguas de un cargamento de soya proveniente del estado de Roraima. Este operativo —el primero en toda la historia amazónica binacional— demuestra la viabilidad logística del corredor y valida su capacidad para reducir costos y fortalecer mercados regionales, según explicó la propia agencia estatal peruana. De esta forma, el transporte de carga demuestra que la Amazonía puede convertirse en un corredor estratégico con conexión directa al Pacífico.

El potencial económico y social es enorme. Brasil es uno de los mayores exportadores globales de soya y productos agroindustriales, y el transporte multimodal a través del norte peruano ofrece una alternativa a los



“El Eje Multimodal Norte consolida un corredor estratégico que conecta la Amazonía con el Pacífico y redefine la integración logística entre Perú y Brasil.”

tradicionales puertos atlánticos brasileños.

ProInversión destaca que la competitividad agrícola brasileña impulsa el interés de operadores logísticos por rutas amazónicas que permitan llegar al Pacífico con menores distancias y tiempos. Para el Perú, este corredor abre oportunidades para exportaciones desde el norte y oriente del país y fortalece la oferta portuaria nacional, especialmente mediante Paíta, uno de los principales nodos logísticos del Pacífico sur.

La Hidrovía Amazónica es el componente fluvial fundamental para la consolidación del eje. En su versión 2.0, presentado bajo el esquema APP, busca asegurar la navegabilidad durante todo el año en los ríos Huallaga, Marañón y Amazonas. ProInversión señala que esta hidrovía permitirá migrar de una infraestructura fragmentada a un **modelo de corredor integrado**, optimizando la secuencia y funcionamiento de los flujos logísticos entre Yurimaguas, Iquitos y la frontera brasileña. Entre los proyectos complementarios figuran los nuevos terminales portuarios de Saramiriza y

Sinchicuy, que reforzarán la capacidad operativa del sistema fluvial y su articulación con los mercados regionales.

En términos de desarrollo social, el Eje Multimodal Norte genera impactos profundos. La Concesionaria IIRSA Norte, viene implementando programas de sostenibilidad, responsabilidad social y calidad en sus tramos, además de mantener altos estándares técnicos, como evidencian sus certificaciones ISO y su constante inversión en mantenimiento y seguridad vial. La mejora de la carretera ha permitido reducir tiempos de viaje, facilitar el acceso a servicios públicos, dinamizar las economías locales y fortalecer la integración entre regiones históricamente aisladas de la sierra y la selva.

Para Brasil, el corredor es igualmente significativo. Manaus —principal polo industrial de la Amazonía— depende de rutas logísticas para movilizar su producción, y la conexión hacia el Pacífico mediante Carretera + Hidrovía abre grandes posibilidades de comercio con Asia. Las “Rutas de Integración Sudamericana” promovidas por el

Ministerio de Planeamiento de Brasil conciben este corredor como uno de los cinco ejes prioritarios de conectividad continental.

En suma, el Eje Multimodal carretera IIRSA Norte + Hidrovía Amazónica constituye un **corredor estratégico de alcance continental**, capaz de transformar la geografía económica del Perú y Brasil. Su consolidación permitirá atraer inversiones, mejorar la competitividad logística, fortalecer las economías regionales y proyectar a ambos países como articuladores claves entre el Atlántico y el Pacífico.

Las evidencias recientes —como el primer transporte multimodal binacional— confirman que este eje no es solo una visión de integración física, sino una realidad operativa con impactos sociales y económicos inmediatos y un potencial aún mayor en el futuro.



LIDERAZGO FEMENINO: UNA DECISIÓN ESTRATÉGICA PARA LA INTERNACIONALIZACIÓN



LILIAN SCHIAVO

Presidenta del Comité de Liderazgo Femenino e Internacionalización –
CAMBRAPER

La creación del Comité de Liderazgo Femenino e Internacionalización de CAMBRAPER responde a una convicción clara: el liderazgo femenino calificado no es solo una agenda de equidad, sino un **factor estratégico de competitividad, crecimiento e internacionalización**.

En un entorno global marcado por la incertidumbre, la disrupción tecnológica y la necesidad de decisiones cada vez más complejas, las organizaciones que incorporan diversidad de pensamiento, experiencia y liderazgo están mejor preparadas para adaptarse y crecer. Las mujeres aportan una mirada estratégica complementaria, una alta capacidad de gestión de relaciones, visión de largo plazo e innovación, atributos indispensables para los procesos de expansión internacional y para la toma de decisiones empresariales de alto impacto.

Desde CAMBRAPER entendemos que promover la participación activa de mujeres en espacios de liderazgo,

negocios e internacionalización **no es una concesión**, sino una **decisión económica inteligente**. Diversos estudios internacionales demuestran que cerrar las brechas de género en el

“El liderazgo femenino no es una opción social, es una **decisión estratégica.**”

en el ámbito laboral y directivo puede generar un impacto positivo sustancial en el crecimiento del Producto Bruto global. En tiempos de desaceleración económica, el talento femenino se consolida como un verdadero motor de desarrollo.

El Comité nace con un propósito concreto: **impulsar la presencia femenina calificada en los negocios binacionales y en los procesos de internacionalización**, fortaleciendo capacidades, ampliando redes y generando oportunidades reales.

Buscamos trascender el discurso y trabajar con acciones estructuradas que permitan a más mujeres acceder a espacios de decisión, liderar empresas, integrar consejos directivos y participar activamente en mercados internacionales.

Este Comité se concibe como un espacio de **articulación, formación de alto nivel, networking estratégico y visibilidad**, que reúne a empresarias, ejecutivas, profesionales y emprendedoras de distintos sectores y nacionalidades. A través de capacitación, conexiones estratégicas, representación institucional y una comunicación activa, aspiramos a generar impacto tanto en las empresas como en el ecosistema empresarial binacional.

La implementación de este Comité reafirma el compromiso de CAMBRAPER con una visión moderna de desarrollo: más diversa, más inclusiva y, sobre todo, más eficiente. Apostar por el liderazgo femenino es apostar por mejores decisiones, empresas más sólidas y una internacionalización sostenible.



CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ

¡Asóciate a la Cámara de Comercio Brasil Perú!

¿Quieres formar
parte de la **red
empresarial
binacional más
influyente?**

Si usted o su empresa se
encuentra en Perú o Brasil y
desea participar activamente
como asociado, siga estos
simples pasos.

1

**Ingrese al
formulario de
registro**

Visite:

[https://camarabrape.org/
registro/](https://camarabrape.org/registro/)

2

**Complete el
formulario de
registro**

Ingrese sus datos
personales o corporativos
según corresponda.

3

**Envíe la
solicitud**

Nuestro sistema
registrará su
información de
inmediato.

Una vez concluido los pasos, un representante de la Cámara se comunicará
con usted para guiarlo en su proceso de asociatividad.

Más información:

contacto@camarabrape.org.pe | Whatsapp: +51 908 852 402

A man with dark hair, wearing a black suit, white shirt, and black tie, is sitting on a black stool. He is looking directly at the camera with a serious expression. The background is dark and textured. In the upper left, the word 'MKTBS' is written in large, stylized letters. 'MKT' is in a light beige color, and 'BS' is in a dark brown color. Below 'MKTBS', the word 'Agencia' is written in a smaller, light beige font.

MKTBS

Agencia

PERÚ INDUSTRIAL 2026

Energía, logística e integración empresarial entre
Perú y Brasil

ENTREVISTA A CARLOS NIETO,
Gerente General de MKTBS y organizador de Perú
Industrial 2026



Perú Industrial se consolida como una de las plataformas más importantes para la conexión entre la industria peruana y los principales actores empresariales de la región. En esta entrevista, Carlos Nieto explica cómo la edición 2026 tendrá un fuerte enfoque en energía renovable, logística e integración empresarial entre Perú y Brasil, destacando además el rol estratégico de la Cámara de Comercio Brasil-Perú.

Plataforma de integración industrial

¿Qué es Perú Industrial y cuál es su objetivo principal?

Perú Industrial es una **plataforma internacional de integración industrial** que conecta a Perú con las principales economías de la región, especialmente Brasil. El objetivo es **convertir oportunidades en negocios concretos**, con foco en sectores estratégicos como **energía y logística**, que hoy son claves para la competitividad regional.

Expectativas para la edición 2026: ¿Qué novedades traerá esta nueva edición?

La edición 2026 marca un salto cualitativo. Tendremos una feria más internacional, con mayor presencia brasileña y un enfoque claro en **infraestructura energética, transición**

infraestructura energética, transición renovable y logística integrada, tres ejes que definen el futuro productivo de Sudamérica.

Público objetivo y sectores participantes

¿A qué público está dirigida la feria?

Está dirigida a empresarios, ejecutivos, ingenieros y tomadores de decisión de los sectores:

- Energía eléctrica y energías renovables
- Logística, transporte e intralogística
- Industria metalmecánica y manufactura
- Proveedores tecnológicos e industriales

Es una feria B2B, pensada para quienes toman decisiones de inversión y expansión.

Participación de empresas internacionales

¿Qué tipo de empresas buscan atraer?

Buscamos empresas brasileñas y peruanas que ofrezcan soluciones energéticas, logísticas y tecnológicas, así como compañías interesadas en internacionalizarse y participar en proyectos binacionales.

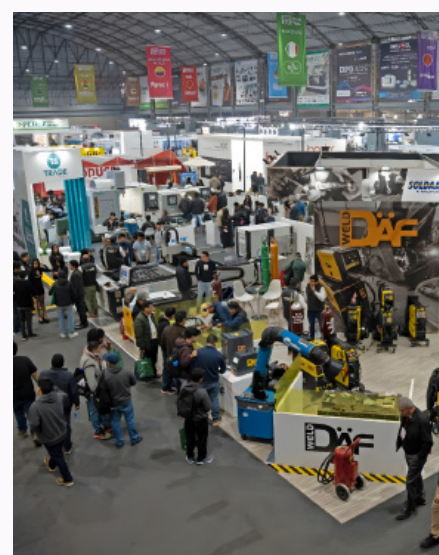
El rol de la Cámara de Comercio Brasil Perú

¿Qué papel tendrá la Cámara de Comercio Brasil Perú?

La Cámara de Comercio Brasil Perú cumple un rol estratégico y protagónico en esta edición. No solo participa, sino que lidera y gestiona uno de los hitos más importantes de Perú Industrial 2026: **el Primer Congreso Internacional de Energías Renovables**.

Además, impulsará:

- Ruedas de negocios binacionales
- Encuentros empresariales Brasil-Perú
- Presentación de oportunidades de inversión energética y logística



Primer Congreso Internacional de Energías Renovables

¿Por qué es importante este congreso para la región?

Este congreso es clave porque **la energía es el punto de partida del desarrollo industrial y logístico**. Sin energía competitiva, sostenible y confiable, no hay crecimiento posible.

Brasil es un **referente regional en energías renovables**, y el Perú tiene un enorme potencial aún por desarrollar. El congreso busca cerrar esa brecha, **conectando experiencia, tecnología, inversión y políticas públicas** para acelerar esa transición energética.

El liderazgo de la Cámara en el congreso

¿Por qué la Cámara de Comercio Brasil Perú es la gestora de este espacio?

Que la Cámara de Comercio Brasil Perú sea la gestora del congreso no es casual.

La Cámara tiene:

- Capacidad de articulación binacional
- Credibilidad institucional
- Acceso directo al empresariado y a actores estratégicos

Esto garantiza que el congreso tenga un enfoque serio, técnico y orientado a resultados concretos, fortaleciendo además la cooperación empresarial entre ambos países.

“Perú Industrial es una puerta estratégica para que las empresas brasileñas ingresen al mercado peruano y andino.”

Oportunidades para el empresariado brasileño

Perú Industrial representa una puerta de entrada natural al mercado peruano y a la región andina para las empresas brasileñas, especialmente en sectores como:

- Energía renovable
- Logística e infraestructura
- Minería e industria
- Tecnología industrial

Las empresas encontrarán nuevos clientes industriales, alianzas estratégicas y oportunidades de inversión en sectores con alta demanda de soluciones tecnológicas.

Integración regional a través de los negocios

Más allá de la feria, este tipo de eventos impulsan **integración real entre Perú y Brasil**, basada en proyectos concretos, inversión y confianza empresarial. Es el espacio donde la relación bilateral pasa **del potencial a la acción**.

Expo Perú Industrial 2026 no es solo una feria, es una invitación a construir juntos el futuro de nuestra región. Un espacio donde la industria, la energía, la logística y la innovación se encuentran para transformar integración en desarrollo real.

Con el liderazgo de la Cámara de Comercio Brasil Perú seguimos fortaleciendo el puente entre Perú y Brasil, convencidos de que cuando trabajamos unidos, generamos oportunidades, crecimiento sostenible y una industria latinoamericana más fuerte y competitiva. El futuro se construye colaborando, y ese futuro empieza aquí.

Información e inscripciones:

Toda la información está disponible en:
www.expoperuindustrial.com.



BRASIL 2026: LAS FERIAS INTERNACIONALES CLAVE ENTRE MARZO Y JUNIO

Una ventana estratégica para negocios, inversión y posicionamiento regional

Entre marzo y junio, Brasil vuelve a consolidarse como el gran hub ferial de América Latina. São Paulo —y, en algunos casos, polos productivos del interior— concentrará encuentros que marcan agenda para industrias tan diversas como agroalimentos, construcción, logística, retail, salud, food service, productos naturales y horticultura.

Es importante subrayar que **existen muchas otras ferias y congresos de alto valor** a lo largo del año. Sin embargo, en esta selección se ha buscado presentar **aquellas con mayor presencia internacional, reconocimiento sectorial y volumen de asistentes**, así como las que —por su perfil— ofrecen mejores oportunidades para **exportadores, inversionistas, proveedores y empresas**

en proceso de internacionalización.

A continuación, un recorrido por las principales citas del **primer semestre (marzo-junio)**.

MARZO

Agroalimentos y packaging con foco comercial

Fruit Attraction São Paulo

(24–26 de marzo | São Paulo Expo – São Paulo)

Uno de los encuentros más relevantes del calendario para **frutas, hortalizas y agroexportación**. Reúne a productores, exportadores, compradores de retail, traders, operadores logísticos y proveedores de tecnología para el agro.

Su valor está en el **perfil comercial**: reuniones B2B, oportunidades de distribución y acuerdos de suministro.

Ideal para: agroexportadores, cooperativas, logística de frío, empaques, certificaciones, servicios de comercio exterior.

ExpoPrint Latin America

(24–28 de marzo | Expo Center Norte – São Paulo)

Feria de referencia para **industria gráfica, impresión y packaging**, con fuerte presencia de proveedores tecnológicos y soluciones aplicadas a marcas y cadenas productivas. Es un espacio altamente técnico, con tomadores de decisión de industrias que demandan empaque, etiquetas, impresión digital y soluciones para productividad y calidad.

Ideal para: proveedores de packaging, industria gráfica, tintas, maquinaria, diseño y soluciones de impresión.



ABRIL

Construcción, logística y agro de alta escala

FEICON

(7-10 de abril | São Paulo Expo – São Paulo)

La gran feria de la **construcción y arquitectura** en Brasil. Convoca a constructoras, desarrolladores, ingenierías, estudios de arquitectura, proveedores de acabados, infraestructura y soluciones tecnológicas. Por su tamaño y peso sectorial, suele ser termómetro de tendencias: eficiencia energética, nuevos materiales, industrialización de procesos y soluciones para proyectos.}

Ideal para: materiales de construcción, acabados, equipamiento, tecnología constructiva, servicios a proyectos inmobiliarios.

Intermodal South America

(14-16 de abril | Anhembi – São Paulo)

Cita imprescindible para **logística, transporte, comercio exterior y cadena de suministro**. Concentra operadores logísticos, navieras, puertos, terminales, transporte terrestre, tecnología (tracking, warehousing, automatización) y usuarios corporativos de logística. Su alcance internacional la convierte en un espacio natural para articular **corredores, hubs y plataformas logísticas**.

Ideal para: logística integral, transporte, infraestructura portuaria, tecnología logística, comercio exterior, freight forwarding.

AGRISHOW

(27 de abril-1 de mayo | Ribeirão Preto – SP)

Una de las ferias agroindustriales más grandes del continente, con gran despliegue de **maquinaria, innovación agrícola, servicios y financiamiento**. Su magnitud y perfil productivo la vuelven especialmente atractiva para empresas que buscan ingresar o expandirse en el agronegocio brasileño (o conectar con proveedores y compradores regionales).

Ideal para: maquinaria e insumos, agtech, riego, fertilización, servicios financieros para el agro, logística del agronegocio.



MAYO

Retail, salud y food service con foco en volumen

APAS Show

(18-21 de mayo | Expo Center Norte – São Paulo)

El punto de encuentro central del **sector supermercadista y retail** alimentario en Brasil. Combina exposición, tendencias de consumo y gran volumen de compradores. Es una plataforma muy eficiente para marcas que quieren escalar distribución, evaluar canales, negociar con cadenas y captar distribuidores.

Ideal para: alimentos y bebidas, consumo masivo, marcas que buscan retail, servicios para supermercados, logística y packaging.

Hospitalar

(19-22 de mayo | São Paulo Expo – São Paulo)

Referente regional para **salud, tecnología médica y equipamiento hospitalario**. Reúne hospitales, clínicas, operadores de salud, compradores institucionales, fabricantes, distribuidores y proveedores de soluciones para gestión sanitaria. Es especialmente valiosa para empresas con estándares y certificaciones, y para quienes buscan alianzas con distribuidores o integradores.

Ideal para: dispositivos médicos, equipamiento, servicios hospitalarios, tecnología aplicada a salud, insumos clínicos.

Fispal Food Service / Tecnología

(26-29 de mayo | São Paulo Expo – São Paulo)

Plataforma líder para **food service**, tecnología y equipamiento para restaurantes, hoteles, catering y alimentación institucional. Convoca desde cadenas y operadores hasta fabricantes de equipos, insumos, soluciones de cocina industrial, refrigeración, automatización y servicios.

Ideal para: insumos y equipos para horeca, tecnología de cocina, soluciones de productividad, alimentos para canal institucional.

JUNIO

Orgánicos, productos naturales, horticultura y franquicias

Bio Brazil Fair

(10–13 de junio | Anhembi – São Paulo)

Feria clave para **productos orgánicos y sostenibilidad**, con foco en marcas, certificaciones, retail especializado y nuevos consumidores. Es un espacio estratégico para posicionamiento, construcción de marca y acceso a canales que valoran trazabilidad.

Ideal para: orgánicos, sostenibles, certificadoras, marcas saludables, exportadores premium.

Naturaltech

(10–13 de junio | Anhembi – São Paulo)

Se realiza en paralelo y complementa perfectamente a Bio Brazil Fair, enfocada en productos naturales, bienestar y salud. Reúne compradores de retail, distribuidores, farmacias, canales especializados y marcas emergentes.

Ideal para: productos naturales, alimentos funcionales, wellness, suplementos (según normativa aplicable), cosmética natural.

HORTITEC

(17–19 de junio | Holambra – SP)

Evento muy reconocido en su nicho: **horticultura, flores, viveros y tecnología de cultivo**. Si bien tiene una base nacional fuerte, suele incorporar presencia internacional por su especialización y la relevancia de Holambra como polo sectorial.

Ideal para: semillas, riego, tecnología de invernadero, viveros, soluciones para horticultura y floricultura.

ABF Franchising Expo

(24–27 de junio | Expo Center Norte – São Paulo)

La gran cita de **franquicias y modelos de negocio escalables**. Atrae emprendedores, inversionistas, fondos y marcas con planes de expansión. Es un espacio de alta intensidad comercial para quienes buscan abrir mercado mediante master franquicias o alianzas.

Ideal para: marcas con capacidad de expansión, servicios de soporte a franquicias, retail y gastronomía con modelo replicable.



Mirar Brasil con estrategia, planificación y visión de largo plazo

La participación en ferias internacionales va mucho más allá de la presencia física en un stand o de la asistencia a un evento sectorial. Se trata de una herramienta estratégica para ingresar a nuevos mercados, contrastar la oferta con la demanda real, generar vínculos comerciales de valor, identificar aliados clave y consolidar canales de comercialización.

Para que esta participación sea efectiva, resulta indispensable abordar cada feria con una planificación rigurosa que considere, entre otros aspectos:

- Definición precisa de objetivos, ya sea comerciales, de posicionamiento, búsqueda de socios, atracción de inversión o expansión regional.
- Identificación del público objetivo, entendiendo quiénes toman decisiones: compradores, distribuidores, inversionistas, operadores técnicos o aliados estratégicos.
- Preparación comercial adecuada, que incluya un mensaje claro, materiales de presentación, muestras, estructura de precios, evaluación logística y conocimiento del marco normativo aplicable.

normativo aplicable.

- Gestión anticipada de agendas B2B, coordinando reuniones previas que maximicen el aprovechamiento del evento y reduzcan la improvisación.

Desde CAMBRAPER, continuamos promoviendo una participación empresarial inteligente y estructurada en espacios internacionales de alto impacto, con el objetivo de fortalecer la integración comercial y de inversiones entre Perú y Brasil, así como de articular relaciones estratégicas con actores relevantes del sector público y privado en ambos países.



Somos una empresa consultora con más de 45 años de experiencia en el mercado e integrada por un equipo de profesionales especializados en el fortalecimiento de las organizaciones, generar su desarrollo organizacional y financiero, así como sus capacidades de comunicación y relacionamiento estratégico.



CONTÁCTANOS:

Edificio Lima Central Tower,
Av. El Derby N° 254 Piso 14,
Oficina 1404 – Surco - Lima.
<https://ase.pe/>



- Compra/venta de empresas
- Financiamiento empresarial
- Búsqueda de socios e intermediación de productos (Commodities) internacionales.

ENTREVISTA A VOCES CLAVE PARA LA INTEGRACIÓN PERÚ-BRASIL:

En el marco del desayuno empresarial “Diagnóstico y Proyecciones de Demanda Comercial. Hoja de ruta para la Integración Perú-Brasil – Eje Asia Pacífico”, líderes del sector público y privado comparten su visión sobre los desafíos, oportunidades y próximos pasos para fortalecer la relación comercial y la integración estratégica entre ambos países.



ENTREVISTA A CARLOS POSADA UGAZ

Director Institucional de la Cámara de Comercio de Lima – CCL

Especialista en comercio internacional y desarrollo empresarial. Desde la Cámara de Comercio de Lima impulsa iniciativas orientadas a fortalecer la competitividad empresarial, la facilitación del comercio y la integración económica regional.

Perú y Brasil: una alianza estratégica para potenciar el comercio y la integración regional

En el marco del desayuno empresarial “Diagnóstico y Proyecciones de Demanda Comercial. Hoja de ruta para la Integración Perú-Brasil – Eje Asia Pacífico”, organizado por la Cámara de Comercio Brasil-Perú, conversamos con **Carlos Posada Ugaz**, Director Institucional de la Cámara de Comercio de Lima, sobre el estado actual del comercio bilateral, los desafíos logísticos y regulatorios pendientes, y el rol que puede desempeñar el sector privado para impulsar una agenda estratégica de integración económica entre ambos países. de decisiones empresariales de alto impacto.

¿Cómo observa la evolución del

del comercio bilateral entre Perú y Brasil en los últimos años?

El comercio entre Perú y Brasil tiene un potencial muy alto. A pesar de que somos países vecinos y compartimos una extensa frontera, el volumen comercial todavía podría crecer significativamente en ambas direcciones.

Perú cuenta con una ventaja estratégica: su acceso directo al Asia Pacífico. Brasil, por su parte, es una gran potencia productiva y exportadora. La articulación entre ambas economías permitiría aprovechar esa complementariedad. Perú puede consolidarse como **un hub logístico para la salida de productos brasileños hacia Asia**, mientras que ambos países pueden trabajar conjuntamente para acceder a nuevos mercados regionales y también a mercados emergentes, como

varios países africanos con creciente capacidad de consumo.

En ese sentido, el desafío para los próximos años no es solo incrementar el comercio bilateral, **sino establecer una relación estratégica que permita a ambos países proyectarse hacia terceros mercados.**

¿Qué barreras logísticas o regulatorias deben removerse para dinamizar el comercio bilateral?

Si bien compartimos frontera, todavía existen diversos aspectos que podrían mejorarse en materia de facilitación del comercio. Es fundamental avanzar en la **armonización de procedimientos aduaneros y logísticos**, ya que actualmente persisten restricciones operativas y procesos administrativos que ralentizan el flujo de mercancías.

“El sector privado debe impulsar ferias, misiones comerciales y encuentros B2B para dinamizar el comercio bilateral.”

Por ejemplo, existen limitaciones horarias en ciertos servicios aduaneros y una carga administrativa que no siempre está homologada entre ambos países. Esto genera trámites adicionales para el ingreso y salida de productos.

Eliminar o simplificar estos procesos permitiría que los flujos comerciales entre Perú y Brasil sean **más ágiles, eficientes y competitivos**, lo cual impactaría positivamente en el volumen de comercio bilateral.

¿Qué opinión le merece la demora en la aprobación del Acuerdo de Profundización Económica ACE 58?

El acuerdo efectivamente fue negociado hace muchos años —cerca de una década o incluso más— y desde entonces el contexto económico global ha cambiado de manera significativa.

Hoy el comercio internacional opera bajo nuevas dinámicas: han evolucionado los procesos productivos, las formas de comercialización, los estándares regulatorios y, además, han surgido

nuevas tecnologías como la inteligencia artificial que también impactan en el comercio exterior.

Por ello, antes de avanzar con su aprobación, sería recomendable actualizar el contenido del acuerdo, incorporando disposiciones propias de los acuerdos comerciales de última generación. De lo contrario, se correría el riesgo de implementar un instrumento que responde a la realidad económica de hace más de diez años y que no aprovecha plenamente las oportunidades actuales.

Actualizar el acuerdo permitiría que se convierta en una herramienta verdaderamente útil para impulsar el comercio bilateral.

¿Cómo puede el sector privado contribuir a una hoja de ruta hacia la integración bioceánica?

El sector privado cumple un rol esencial en el desarrollo de cualquier relación comercial bilateral. Desde nuestra

perspectiva, es fundamental que el empresariado impulse **mesas de trabajo especializadas** que aborden temas concretos como logística, promoción comercial y armonización de procedimientos regulatorios.

Asimismo, es clave promover espacios de interacción directa entre empresas, como **ferias, misiones comerciales, ruedas de negocios y encuentros B2B**, que permitan identificar nuevos productos y servicios con potencial de intercambio.

El objetivo es generar una agenda de cooperación que permita **incrementar el valor del comercio bilateral y construir una relación comercial mutuamente beneficiosa**.

El sector privado siempre ha estado dispuesto a trabajar de la mano con el sector público para avanzar en esta dirección, y continuará apoyando iniciativas que fortalezcan la integración económica entre Perú y Brasil.





ENTREVISTA A CÉSAR MANUEL QUISPE LUJÁN

Ministro de la Producción del Perú

Ingeniero y gestor público con experiencia en políticas productivas, desarrollo industrial y fortalecimiento de cadenas de valor. Desde el Ministerio de la Producción impulsa iniciativas orientadas a mejorar la competitividad, promover la inversión productiva y fortalecer la integración económica del Perú con los mercados internacionales.

“El megapuerto de Chancay y los puertos del Callao e Ilo fortalecen el rol del Perú como hub logístico regional.”

Integración bioceánica: infraestructura, competitividad y una agenda estratégica con Brasil

En el marco del desayuno empresarial “Diagnóstico y Proyecciones de Demanda Comercial. Hoja de ruta para la Integración Perú-Brasil – Eje Asia Pacífico”, organizado por la Cámara de Comercio Brasil-Perú, el **ministro de la Producción del Perú, César Manuel Quispe Luján**, destacó la importancia de consolidar corredores logísticos estratégicos, fortalecer la conectividad bioceánica y promover una articulación efectiva entre el sector público y privado para potenciar el comercio bilateral con Brasil.

¿Qué se necesita para consolidar una visión de Estado en infraestructura de integración con Brasil?

El primer paso es identificar con claridad las **rutas estratégicas por las que Brasil busca integrarse al Pacífico**. Actualmente existen dos grandes corredores de interés: uno en la zona norte y otro en la zona sur.

Ambos corredores representan oportunidades para fortalecer la

conectividad entre el Atlántico y el Pacífico. En ese sentido, el Ministerio de Transportes y Comunicaciones viene trabajando en un plan integral que permita consolidar estas rutas de integración.

Estas iniciativas forman parte de los proyectos de interconexión regional que buscan fortalecer la infraestructura logística y mejorar la conectividad entre ambos países.

¿Cómo contribuye la conectividad bioceánica a la competitividad y al crecimiento económico del país?

La conectividad bioceánica tiene un impacto directo en la economía porque permite **reducir los costos logísticos y facilitar el intercambio comercial**. Cuando se mejora la infraestructura de transporte y conectividad, también se incrementa la productividad y la competitividad de las economías.

En el caso del Perú, hoy contamos con importantes plataformas logísticas. El **megapuerto de Chancay, junto con el puerto del Callao y el puerto de Ilo**, se proyectan como polos estratégicos para el comercio internacional, tanto en importaciones como en exportaciones.

Esta infraestructura fortalece el posicionamiento del Perú como un **hub logístico regional**, lo que también favorece el comercio con Brasil, uno de nuestros principales socios comerciales.

¿Cómo valora el rol de la Cámara de Comercio Brasil-Perú como articulador entre el sector público, el sector privado y Brasil?

La Cámara de Comercio Brasil-Perú cumple un rol muy importante porque actúa como un espacio de articulación entre el sector público y el sector privado.

Este tipo de instituciones permite generar diálogo, promover iniciativas de cooperación y facilitar la integración comercial entre ambos países. Brasil es el principal socio comercial del Perú en América Latina y, en ese sentido, el trabajo conjunto con entidades empresariales es fundamental.

Además, debemos aprovechar los acuerdos existentes y la liberación de aranceles entre ambos países, lo que permite ampliar las oportunidades de comercio y generar beneficios para las poblaciones tanto del Perú como del Brasil.

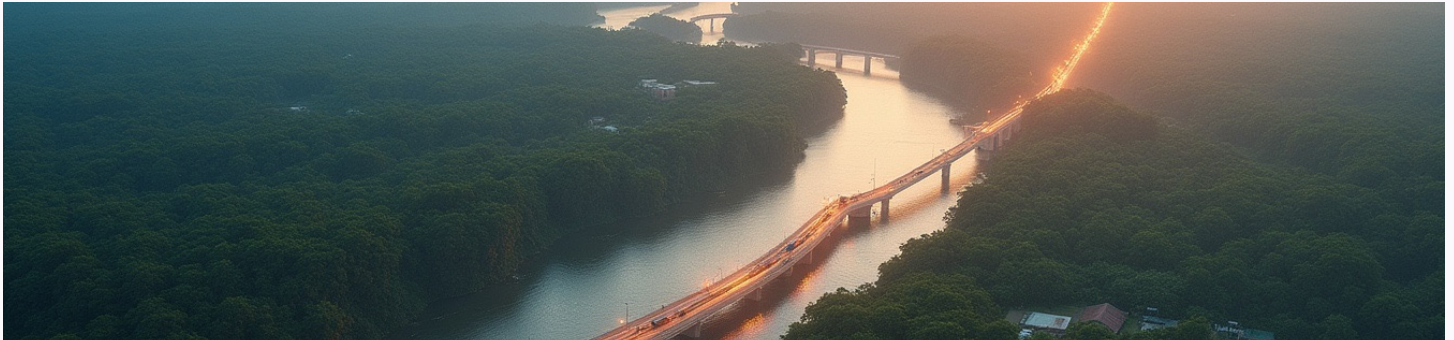




ENTREVISTA A GERARDO ARTURO LÓPEZ GONZALES

Ministro de Economía y Finanzas del Perú – MEF

Economista y gestor público con amplia experiencia en políticas macroeconómicas, inversión pública y desarrollo de infraestructura. Desde el Ministerio de Economía y Finanzas impulsa mecanismos que promueven la inversión privada, el desarrollo de infraestructura estratégica y el fortalecimiento de la competitividad del país.



Integración logística con Brasil: una oportunidad para multiplicar el comercio y dinamizar la Amazonía

En el marco del desayuno empresarial “Diagnóstico y Proyecciones de Demanda Comercial. Hoja de ruta para la Integración Perú-Brasil – Eje Asia Pacífico”, organizado por la Cámara de Comercio Brasil-Perú, el **ministro de Economía y Finanzas del Perú, Gerardo Arturo López Gonzales**, destacó el enorme potencial del comercio bilateral y la importancia de acelerar los proyectos de conectividad interoceánica que permitirán integrar la Amazonía con el Pacífico y potenciar el crecimiento económico regional.

¿Por qué es estratégico para el Perú fortalecer la integración logística y comercial con Brasil en este momento?

Existe un enorme potencial para el comercio entre Perú y Brasil en los próximos años. Actualmente ya contamos con un flujo comercial establecido, pero este podría crecer significativamente si se desarrollan plenamente los proyectos de conectividad ent

Hoy se estima que el intercambio comercial podría **multiplicarse entre diez y quince veces** en la medida en que se consoliden las vías interoceánicas y los proyectos de infraestructura que faciliten la salida de la producción brasileña hacia el Pacífico.

Brasil está desarrollando un gran potencial productivo, especialmente en la región noreste, y parte de esa producción podría salir hacia los mercados del Asia a través de los puertos del Perú.

¿Cómo contribuye la conectividad bioceánica a la competitividad y al crecimiento económico del país?

El Perú tiene una ubicación geográfica privilegiada en el continente. Esa posición lo convierte en una ruta natural de salida hacia el océano Pacífico, con acceso directo a mercados estratégicos como China y el resto de Asia.

Por ello, la interconectividad —ya sea a través de carreteras, vías navegables o infraestructura logística— resulta fundamental para potenciar el comercio.

En la medida en que se fortalezcan estas infraestructuras, se facilitará el tránsito de mercancías entre ambos países y se generará mayor desarrollo económico, especialmente en la región amazónica, que puede beneficiarse significativamente de esta dinámica comercial.

¿Qué tipo de inversiones o mecanismos financieros deberían priorizarse para que los corredores interoceánicos funcionen plenamente?

En este proceso el sector privado tiene un rol fundamental. Desde el Estado se está impulsando una cartera importante

de proyectos que buscan fortalecer la conectividad entre el Pacífico y la Amazonía.

Instituciones como ProInversión cumplen un papel clave en la promoción de estas iniciativas, que pueden ejecutarse a través de diversos mecanismos como Asociaciones Público-Privadas (APP), obras por impuestos y proyectos impulsados por iniciativas privadas.

Estos instrumentos permiten canalizar inversión hacia infraestructura estratégica y asegurar que los corredores interoceánicos puedan desarrollarse de manera eficiente en los próximos años.

¿Cómo valora el rol de la Cámara de Comercio Brasil-Perú como articulador entre el sector público, el sector privado y Brasil?

La Cámara de Comercio Brasil-Perú cumple un rol muy importante en este proceso. Espacios como este desayuno empresarial permiten compartir ideas, presentar proyectos y discutir iniciativas que contribuyen a fortalecer la relación económica entre ambos países.

Este tipo de plataformas facilita que las propuestas lleguen tanto al sector privado como al Ejecutivo, permitiendo identificar oportunidades concretas para desarrollar proyectos y fortalecer la relación comercial entre Perú y Brasil.



ENTREVISTA A JUAN DEL CARMEN HARO MUÑOZ

Viceministro de Gobernanza Territorial de la Presidencia del Consejo de Ministros del Perú

Desde esta posición impulsa la coordinación entre el Gobierno nacional, los gobiernos regionales y el sector privado para fortalecer la integración territorial, la conectividad logística y el desarrollo de proyectos estratégicos de infraestructura que permitan consolidar la relación económica entre Perú y Brasil.



Infraestructura e integración: una visión territorial para conectar Sudamérica con el Pacífico

En el marco del desayuno empresarial organizado por la Cámara de Comercio Brasil Perú, el **Viceministro de Gobernanza Territorial de la Presidencia del Consejo de Ministros del Perú, Juan del Carmen Haro Muñoz**, destacó la importancia estratégica de los corredores interoceánicos y de la articulación público-privada para consolidar una red logística que integre la producción sudamericana con las rutas comerciales del Asia-Pacífico.

¿Qué avances concretos viene impulsando el MTC para mejorar la conectividad Perú – Brasil?

El Ministerio de Transportes y Comunicaciones viene trabajando en el marco de los grandes proyectos de integración que conectan la costa del Pacífico con Brasil a través de los corredores de integración IRSA. En ese contexto, se articulan esfuerzos con los gobiernos regionales para conectar las zonas de producción, facilitar la salida de productos y vincular los puertos con las vías fluviales que permiten llegar hasta Manaus. Este trabajo se desarrolla tanto en el eje IRSA Norte como en el IRSA Sur, que cuenta con diferentes ramales que fortalecen la conexión con Brasil.

¿Cuál es la prioridad del MTC respecto al fortalecimiento de rutas logísticas que conecten con el mercado asiático vía Perú?

Para el Perú es fundamental que, a través de su territorio, la producción de Brasil y de otros países de Sudamérica pueda integrarse a las rutas marítimas que se dirigen hacia el Asia-Pacífico. En ese sentido, se busca fortalecer las rutas logísticas que permitan conectar la producción regional con los puertos del Pacífico, generando nuevas oportunidades de comercio e integración económica.

¿Qué se necesita para consolidar una visión de Estado en infraestructura de integración con Brasil?

Es fundamental articular esfuerzos entre el sector público y el sector privado. La coordinación entre ambos sectores permitirá atraer capitales e inversiones que impulsen el desarrollo de infraestructura estratégica. Solo a través de este trabajo conjunto se podrá generar un impacto significativo que beneficie tanto al Perú como al Brasil y a toda la región.

¿Está dentro de la agenda del MTC la construcción del tren bioceánico? ¿Cuáles serían los pasos para concretarlo?

El tren bioceánico es un proyecto de gran magnitud que requiere un proceso

de desarrollo progresivo. Actualmente existe un estudio de preinversión que viene siendo revisado por el Ministerio de Transportes y Comunicaciones. A partir de espacios de coordinación y diálogo como el que promueve este encuentro empresarial, es posible seguir madurando este tipo de iniciativas y avanzar gradualmente hacia su eventual implementación.

“Perú puede convertirse en una plataforma estratégica para conectar la producción sudamericana con las rutas marítimas hacia el Asia Pacífico.”



ENTREVISTA A LUIS DEL CARPIO CASTRO

Presidente Ejecutivo de ProInversión Perú

ProInversión es la agencia del Estado peruano encargada de promover la inversión privada en proyectos estratégicos de infraestructura y desarrollo productivo. Desde esta posición, Del Carpio impulsa una cartera de iniciativas que buscan fortalecer la competitividad logística del país y consolidar la integración económica regional, especialmente con Brasil, mediante corredores interoceánicos, puertos y plataformas logísticas.

“Iniciativas como el parque industrial de Ancón y el eje logístico de Chancay abrirán nuevas oportunidades para empresas internacionales, incluidas compañías brasileñas.”

Inversión e infraestructura: el impulso estratégico para la integración Perú – Brasil

En el marco del desayuno empresarial organizado por la Cámara de Comercio Brasil Perú, el Presidente Ejecutivo de ProInversión, Luis Del Carpio, destacó el papel clave de la inversión en infraestructura para consolidar la integración logística entre Perú y Brasil. Durante su intervención, subrayó cómo el desarrollo de puertos, corredores interoceánicos y plataformas logísticas viene configurando una red de conectividad que permitirá fortalecer el comercio bilateral y posicionar a ambos países como un eje estratégico entre el Atlántico y el Pacífico.

Asimismo, señaló que proyectos vinculados a puertos, hidrovías y parques industriales —especialmente en los ejes norte, centro y sur del país— permitirán reducir costos logísticos, ampliar mercados y aprovechar la posición geográfica del Perú como puerta de salida hacia los mercados del Asia-Pacífico.

¿Cuáles son los principales proyectos que actualmente impulsa ProInversión vinculados a fortalecer la integración comercial entre Perú y Brasil?

El portafolio que ha gestionado ProInversión en los últimos 25 años ha estado estrechamente ligado a la integración con Brasil. En ese periodo hemos trabajado en el desarrollo de ocho puertos estratégicos: siete en la costa del Pacífico y uno en Yurimaguas.

Este último, junto con el puerto de Paita y la carretera interoceánica, permite establecer una conexión directa con Brasil.

Actualmente estamos avanzando en el desarrollo de la hidrovía amazónica, lo que permitirá completar en gran medida el eje norte de integración. A ello se suman otras conexiones vinculadas a los corredores IRSA, que se vienen trabajando con el Ministerio de Transportes y Comunicaciones y los gobiernos regionales.

En ese mismo eje norte se incorpora el desarrollo del puerto de Etén, cuya promoción también ha sido impulsada por ProInversión, consolidando así un corredor estratégico tanto para el Perú como para Brasil.

En el sur, se ha trabajado en el puerto de Matarani, donde recientemente se adjudicaron inversiones por más de 700 millones de dólares. Asimismo, se adjudicó el puerto de Marcona y se continúa fortaleciendo el eje que conecta con Brasil a través de Iñapari, en la región de Madre de Dios.

¿En qué medida apostar por la inversión en Manaos y Chancay puede representar una mejora en el comercio binacional entre Perú y Brasil?

En el eje central, que conecta el puerto de Chancay con Brasil, estamos promoviendo diversas iniciativas logísticas y productivas. Una de ellas es el desarrollo del parque industrial de Ancón, que será adjudicado

próximamente y que funcionará como una plataforma para empresas internacionales, incluidas compañías brasileñas que puedan instalar operaciones productivas en el Perú.

Este tipo de infraestructura permitirá que muchas empresas establezcan sus industrias cerca de los puertos del Pacífico y desde allí exporten hacia los mercados globales.

Los beneficios para ambos países son significativos. Para el Perú, esta conectividad facilita el acceso hacia el Atlántico y mercados como Europa y África. Para Brasil, se abre una vía más directa hacia los mercados del Asia-Pacífico.

Además, la integración bioceánica contribuye a reducir los costos logísticos y el costo del transporte de contenedores, lo que mejora la competitividad de las exportaciones de ambos países.

En este contexto, la integración entre Perú y Brasil representa una oportunidad estratégica para consolidar a la región como un espacio verdaderamente bioceánico. Después de décadas de trabajo conjunto, este es el momento de comenzar a cosechar los frutos de esa integración y posicionar a ambos países como referentes logísticos y comerciales a nivel global.



**CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ**

¿Por qué asociarse a la Cámara de Comercio Brasil Perú?

La Cámara es un espacio de alta conectividad empresarial y de negocios que tiene por objeto ayudar a nuestros asociados en su posicionamiento en los mercados donde operamos (Brasil y Perú). Algunos beneficios:

Referenciamiento a potenciales clientes/aliados/proveedores canalizados por la cámara según experiencia y/o requerimientos.

Branding en eventos virtuales y directorio enviado a participantes.

Branding del asociado en la web de la cámara y en las redes sociales.

Participación en eventos híbridos/virtuales presentando empresa (anualmente).

Precios especiales para eventos pagados.

Participación de entrevista o artículo en revista digital CAMBRAPER.

Posibilidad de colocar publicidad en la revista (1 vez al año).

Participación en redes sociales y chat de miembros.

Colaboración en búsqueda de contactos en Perú o Brasil, entre otros servicios.

CONECTIVIDAD LOGÍSTICA PERÚ–BRASIL: UNA AGENDA ESTRATÉGICA HACIA EL ASIA–PACÍFICO

El Foro Internacional Conexión Logística Perú–Brasil reunirá en São Paulo a autoridades, empresarios y especialistas para analizar las oportunidades de integración comercial y el potencial de los corredores interoceánicos.

La creciente integración económica entre Perú y Brasil tendrá un nuevo espacio de análisis y diálogo con la realización del **Foro Internacional Conexión Logística Perú–Brasil**, un encuentro que reunirá a autoridades, empresarios y expertos del sector logístico para evaluar las oportunidades que ofrece la conectividad regional y su proyección hacia los mercados del Asia-Pacífico.

El evento se realizará en la ciudad de São Paulo y es organizado por la Cámara de Comercio Brasil Perú en coorganización con la Universidade ESPM, institución académica reconocida en Brasil por su liderazgo en formación ejecutiva, negocios e innovación. El encuentro tiene como objetivo ofrecer a empresarios, exportadores, importadores y operadores logísticos una visión actualizada sobre las oportunidades que surgen a partir de la integración logística entre ambos países.

Uno de los temas centrales del foro será el análisis del papel estratégico que puede desempeñar el Perú como plataforma de conexión entre Brasil y los mercados del Asia-Pacífico. En ese contexto, los corredores interoceánicos adquieren una relevancia creciente al integrar infraestructura terrestre, portuaria y fluvial que permite optimizar

las cadenas de suministro y reducir tiempos y costos logísticos.

El foro contará con la participación de destacados representantes del sector público y privado. Entre ellos se encuentra **João Villaverde**, secretario de Articulación Institucional del Ministerio de Planificación y Presupuesto de Brasil, quien abordará las iniciativas de coordinación estratégica impulsadas por el gobierno brasileño para fortalecer el desarrollo regional.

“La integración logística entre Perú y Brasil abre una oportunidad estratégica para fortalecer el comercio regional y proyectar nuestras economías hacia los mercados del Asia-Pacífico”.



Asimismo, el embajador del Perú en Brasil, **Rómulo Acurio**, ofrecerá el discurso de apertura, destacando la importancia de la cooperación bilateral y de la infraestructura logística como herramientas clave para impulsar el comercio y la competitividad regional.

Durante la jornada se desarrollarán paneles especializados con representantes de asociaciones logísticas, empresas del sector transporte, operadores de comercio exterior y especialistas en infraestructura. En estos espacios se analizarán los avances y desafíos del corredor logístico Perú–Brasil, así como las nuevas oportunidades que surgen para el sector empresarial en un escenario de creciente integración regional.

El encuentro, que se realizará el 17 de abril de 2026 en las instalaciones de la Universidade ESPM, espera convocar a más de 200 participantes entre autoridades, empresarios, académicos y profesionales vinculados al comercio exterior, la logística y la infraestructura.

PERÚ PRESENTA EN SÃO PAULO UN PORTAFOLIO DE INFRAESTRUCTURA POR MÁS DE US\$ 40 MIL MILLONES

Un roadshow empresarial en Brasil busca atraer inversión hacia 105 proyectos estratégicos que se desarrollarán en el país en los próximos tres años.

La ciudad de São Paulo será el punto de encuentro para fortalecer la agenda de integración económica entre Perú y Brasil. La Cámara de Comercio Brasil Perú organizará el

Roadshow Perú – São Paulo 2026, un desayuno empresarial que reunirá a autoridades, líderes institucionales y representantes del sector privado brasileño interesados en explorar nuevas oportunidades de inversión en el Perú.

El evento contará con la participación como invitado principal de **Luis Del Carpio**, presidente ejecutivo de **ProInversión**, quien presentará el portafolio de inversiones en infraestructura que el Perú proyecta desarrollar en los próximos tres años. La cartera contempla **105 proyectos por aproximadamente US\$ 40 mil millones**, distribuidos en nueve sectores estratégicos que incluyen transporte, energía, saneamiento, salud e irrigación.

La iniciativa busca posicionar al Perú como uno de los destinos más atractivos para la inversión en América Latina, destacando su potencial de crecimiento y las oportunidades que ofrece su ubicación estratégica en el eje logístico que conecta Sudamérica con los mercados del Asia-Pacífico.

El encuentro contará además con la participación del embajador del Perú en

Brasil, **Rómulo Acurio Traverso**, así como de representantes de instituciones empresariales y organismos de promoción del comercio e inversión, entre ellos **PROMPERÚ** y la **Sociedad Nacional de Industrias**. La presencia de estos actores refuerza el carácter institucional del evento y el interés por consolidar una agenda de cooperación económica entre ambos países.

“Este roadshow busca abrir un nuevo escenario de integración económica entre Perú y Brasil, promoviendo la inversión en sectores estratégicos y fortaleciendo los vínculos empresariales entre ambos países”.

Como parte de la agenda del roadshow, se realizará también un segundo encuentro en la sede de la **Federação das Indústrias do Estado de São Paulo**,

uno de los principales gremios empresariales de Brasil. Esta sesión reunirá a miembros del consejo directivo de la entidad, empresarios del estado de São Paulo y representantes de la misión peruana, con el objetivo de profundizar el diálogo sobre oportunidades de inversión y colaboración empresarial.

La iniciativa forma parte de los esfuerzos de la Cámara de Comercio Brasil Perú por generar espacios de alto nivel que promuevan el intercambio económico bilateral y fortalezcan la presencia del Perú como socio estratégico para el empresariado brasileño.



BRASIL IMPULSA NUEVAS OPORTUNIDADES COMERCIALES CON RUEDA DE NEGOCIOS VIRTUAL INTERNACIONAL

Más de 50 empresas brasileñas participarán en un encuentro digital organizado por Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) para conectar proveedores con compradores y socios estratégicos de distintos mercados.

Con el objetivo de fortalecer los vínculos comerciales internacionales y promover la presencia de empresas brasileñas en nuevos mercados, la Agência Brasileira de Promoção de Exportações e Investimentos (ApexBrasil) organizará la **Rueda de Negocios Virtual ApexBrasil 2026**, un encuentro empresarial que se realizará los días 4, 5 y 6 de marzo y que reunirá a proveedores brasileños con potenciales socios comerciales de diferentes países.

La iniciativa busca generar un espacio de conexión directa entre empresas exportadoras de Brasil y compradores internacionales interesados en establecer relaciones comerciales sostenibles y de largo plazo. En esta edición participarán más de 50 proveedores brasileños, provenientes de sectores con alto potencial de crecimiento y exportación, entre ellos cosméticos, bebidas, moda y alimentos.

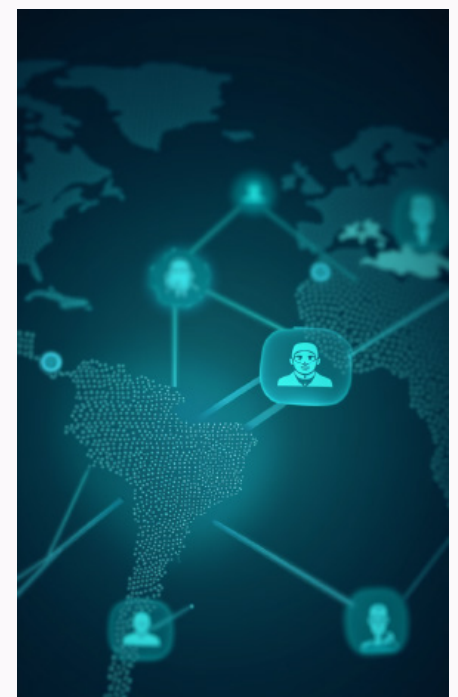
El evento está dirigido a **clientes finales, cadenas de retail, distribuidores, importadores y aliados estratégicos**, quienes podrán identificar nuevas oportunidades de abastecimiento, conocer productos innovadores y explorar alianzas comerciales con empresas brasileñas que buscan expandir su presencia en mercados internacionales.

La rueda de negocios se desarrollará en formato virtual, lo que permitirá facilitar el contacto directo entre las empresas participantes, optimizando tiempos y ampliando el alcance del encuentro. Este tipo de iniciativas se ha consolidado como una herramienta eficaz para impulsar la internacionalización de empresas y promover el comercio bilateral.

“Esta rueda de negocios representa una oportunidad estratégica para que empresas internacionales identifiquen nuevos proveedores brasileños y desarrollen alianzas comerciales con alto potencial de crecimiento”.

En ese contexto, la Cámara de Comercio Brasil Perú viene difundiendo esta iniciativa entre sus asociados y aliados estratégicos, contribuyendo a fortalecer los canales de conexión empresarial entre ambos países y promoviendo nuevas oportunidades de intercambio comercial.

El encuentro representa una plataforma relevante para que empresas interesadas en ampliar su red de proveedores o desarrollar nuevas líneas de negocio puedan acceder a la oferta exportable brasileña y establecer contactos con compañías con vocación internacional.



DIÁLOGO EMPRESARIAL Y ANÁLISIS ECONÓMICO MARCARON EL DESAYUNO CAMBRAPER EN LIMA

El encuentro, organizado junto a la Red Internacional de Negocios (RIN) y CAMBRAPER, reunió a empresarios y especialistas para analizar el contexto electoral y su impacto en el comercio exterior, así como nuevas herramientas de planificación patrimonial.

La sede de Lima de la Cámara de Comercio Brasil Perú fue escenario de una nueva edición de su tradicional desayuno empresarial, un espacio de encuentro que congregó a asociados y aliados estratégicos para intercambiar perspectivas sobre la coyuntura económica y las oportunidades de desarrollo empresarial.

En esta ocasión, la actividad fue coorganizada con la Red Internacional de Negocios (RIN), fortaleciendo el vínculo entre ambas instituciones y ampliando la participación de empresarios, ejecutivos y profesionales interesados en analizar temas clave para el entorno de negocios regional.

La jornada contó con la destacada participación de **Juan Carlos Mathews Salazar**, exministro de Comercio Exterior y Turismo del Perú, quien ofreció una exposición centrada en el impacto de los procesos electorales en las relaciones de comercio exterior. Durante su intervención, abordó cómo los ciclos políticos pueden influir en la estabilidad de las relaciones comerciales y en la dinámica de integración económica entre Perú y Brasil.

Asimismo, el encuentro incluyó la presentación de **Nicolás Casanova Figueroa**, especialista en gestión de

riesgos financieros, quien analizó el uso estratégico de los seguros como herramienta para la protección patrimonial y la planificación financiera en entornos empresariales cada vez más complejos e inciertos.

El evento permitió generar un espacio de diálogo abierto entre empresarios y especialistas, reafirmando el compromiso de la Cámara de promover

“Estos espacios de encuentro permiten analizar el contexto económico y fortalecer el diálogo empresarial, promoviendo nuevas oportunidades de cooperación e inversión entre Perú y Brasil.”

instancias de reflexión que contribuyan a fortalecer la cultura empresarial y la cooperación entre actores del sector privado.

Como parte de su agenda de actividades, la Cámara de Comercio Brasil Perú anunció además su próximo encuentro empresarial, que se realizará el 11 de marzo en la ciudad de São Paulo. En esa oportunidad se presentará el portafolio de inversiones del Perú, a cargo de Luis Del Carpio, presidente de ProInversión, quien expondrá las oportunidades de inversión que el país ofrece al empresariado brasileño.





LOGÍSTICA SEGURA Y SOSTENIBLE: EL VALOR ESTRATÉGICO DE LA CERTIFICACIÓN BASC

Un encuentro organizado por la Cámara de Comercio Brasil Perú analizó cómo la certificación BASC fortalece la competitividad y la sostenibilidad de las cadenas de suministro en el comercio internacional.

La seguridad, la transparencia y la sostenibilidad se han convertido en pilares fundamentales para el desarrollo de cadenas logísticas modernas y competitivas. En este contexto, la Cámara de Comercio Brasil Perú, a través de su Comité de Sostenibilidad y ESG, realizó una sesión especializada dirigida a empresas vinculadas al comercio exterior, la logística, el transporte y los servicios conexos interesadas en fortalecer sus estándares operativos y su posicionamiento internacional.

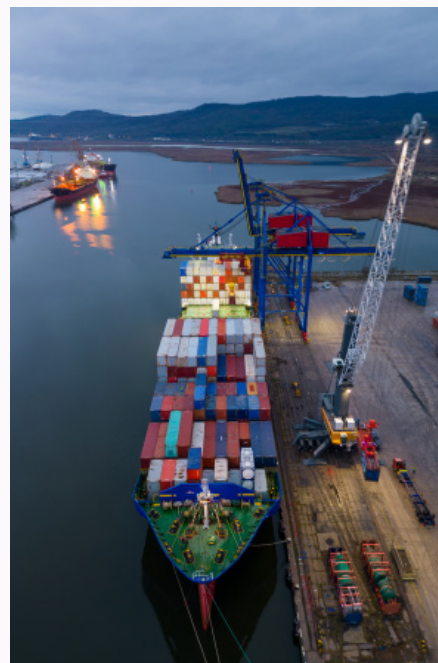
Durante el encuentro se abordó el papel de la certificación BASC como una herramienta estratégica para promover prácticas seguras, responsables y alineadas con los principios de sostenibilidad empresarial. Este sistema de certificación, ampliamente reconocido en el comercio global, permite a las organizaciones mejorar sus procesos logísticos, fortalecer la gestión de riesgos y consolidar la confianza entre socios comerciales y autoridades regulatorias.

La sesión permitió analizar el impacto de la certificación BASC en el posicionamiento competitivo de las empresas dentro del comercio binacional entre Perú y Brasil, así como su contribución al desarrollo de cadenas de suministro más seguras, eficientes y

sostenibles.

El evento contó con la participación de especialistas del sector logístico y de comercio exterior, entre ellas **Paula Lopez Villegas, gerente de Afiliaciones y Fidelización de BASC Perú**, y **Nicolle Nalvarte Córdova, gerente de Operaciones de Delfin Group**, quienes compartieron su experiencia en la implementación de estándares internacionales de seguridad logística y su impacto en la gestión empresarial.

**“La
certificación
BASC permite
fortalecer la
seguridad, la
transparencia y
la
competitividad
de las cadenas
logísticas en el
comercio
internacional.”**



A través de este espacio de intercambio, la Cámara brindó a los participantes herramientas prácticas para evaluar la adopción de este tipo de certificaciones y comprender su valor en un contexto internacional donde la trazabilidad, la transparencia y la sostenibilidad son cada vez más relevantes para el comercio global.

La sesión, realizada el 4 de marzo, formó parte de la agenda de actividades que impulsa la Cámara para promover mejores prácticas empresariales y fortalecer la competitividad de las organizaciones vinculadas al comercio exterior.

Gestión ambiental y regulatoria para invertir y operar en Perú

Servicios estratégicos:

Asesoría ambiental estratégica para invertir, desarrollar y operar proyectos en Perú con seguridad regulatoria y cumplimiento normativo.



- Estructuración ambiental de nuevos proyectos y ampliaciones
- Due Diligence ambiental para inversión y adquisición
- Instrumentos de gestión ambiental (EIA, MEIA, ITS, DIA)
- Acompañamiento técnico ante autoridades ambientales en Perú
- Autorizaciones de uso y captación de agua
- Gestión ambiental de almacenes, insumos y residuos
- Cierre de minas y gestión de pasivos ambientales



+51-981-282-849



violeta.valenzuela@greenprint-consultants.com



www.greenprint-consultants.com



Intermodal South America

by informa



Evento anual que se celebra en São Paulo, Brasil, considerada como la feria más importante de América Latina para la logística, la intralogística, el transporte de carga y el comercio exterior.

14 - 16 abril 2026

Mayor información sobre participación
de CAMBRAPER en Intermodal:
contacto@camarabrape.org

Distrito Anhembi | São Paulo - Brazil

NUEVOS ASOCIADOS CAMBRAPER

ASOCIADO PERÚ



INCIMMET S.A.



**CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ**

 **Nombre del Representante:** EDUARDO COSSIO CHIRINOS

 **Cargo:** CEO

 **Servicios o productos que ofrece en el mercado:** Minería Subterránea, Minería Superficial, Infraestructura

 **Actividades adicionales:** -

 **Organizaciones en las que participa:** Cámara de Comercio Canadá, Camará de Comercio de Chile, Cámara de Comercio Alemania

 **País:** Perú

 **Correo:** mmarquez@incimmet.com
Whatsapp: 999974300

ASOCIADO BRASIL



**Sociedade Brasileira
Caminho de Damasco**



**CÁMARA DE COMERCIO
BRASIL - PERÚ**

 **Nombre del Representante:** Luis Antonio Picemi Herce

 **Cargo:** Presidente

 **Servicios o productos que ofrece en el mercado:** actúa, sin fines de lucro, en la prestación y gestión de servicios de salud, asistencia social y desarrollo institucional.

 **Actividades adicionales:** Ejecución de programas, acciones de salud, servicios de consultoría y desarrollo institucional, educación, capacitación y desarrollo profesional

 **Organizaciones en las que participa:** Organizaciones privadas y no gubernamentales, hospitales, unidades de salud, empresas y organismos de fomento

 **País:** Brasil

 **Correo:** dp.legal@sbcdsauade.org.br
Whatsapp: +55 (11) 97871-0682

PRÓXIMOS EVENTOS

PRÓXIMOS EVENTOS Y ACTIVIDADES CAMBRAPER

CAFÉ DA MANHÃ EMPRESARIA

11 de marzo
8hrs00 (Hora SP)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,
Aliados e invitados
CAMBRAPER

SESIÓN CERRADA CAMBRAPER

30 de marzo
7:30 a. m. (Hora Lima)

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Asociados e
Aliados CAMBRAPER

EVENTO DE COMITÉ DE FISCALIDAD INTERNACIONAL

18 de marzo
4:00 p.m. (Hora Lima)

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Asociados,
Aliados e invitados
CAMBRAPER

FERIA INTERMODAL EN SAO PAULO

14 al 16 de abril
Todo el día

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,
Aliados e invitados
CAMBRAPER

**FORO CONEXIÓN
LOGÍSTICA PERÚ BRASIL
(UNV ESPM)**

17 de abril
8hrs30 (Hora SP)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,
Aliados e invitados
CAMBRAPER

**EVENTO DE COMITÉ DE
LOGÍSTICA**

22 de abril
4:00 p.m. (Hora Lima)

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Asociados,
Aliados e invitados
CAMBRAPER

**DESAYUNO Y
LANZAMIENTO OFICIAL
DEEXPOENERGÉTICA Y
CONGRESO**

24 de abril
8:00 a.m.(Hora Lima)

Modalidad: Presencial

Dirigido a: Asociados,
Aliados e invitados
CAMBRAPER

**SESIÓN CERRADA
CAMBRAPER**

27 de abril
7:30 a.m. (Hora Lima)

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Asociados e
Aliados CAMBRAPER

**FORO INTERNACIONAL DE
ARBITRAJE**

28 de abril
4:00 p.m. (Hora Lima)

Modalidad: Presencial en
Lima

Dirigido a: Asociados,
Aliados e invitados
CAMBRAPER

**EVENTO DE COMITÉ DE
COMPLIANCE**

20 de mayo
4:00 p.m. (Hora Lima)

Modalidad: Virtual

Dirigido a: Asociados,
Aliados e invitados
CAMBRAPER

IIRSA NORTE
Concesión Vial

RUTAS DE
Integración
Sudamericana

**1,041 Km conectando desarrollo
y oportunidades en 06 regiones
del Perú e impulsando el
comercio con Asia y Brasil.**